

MERCATI FRAGILI

Rimini

I dazi Usa sui prodotti riminesi Dall'alimentare alla meccanica, tante le aziende in tensione

Già nel 2024 le esportazioni verso gli Usa sono diminuite di circa il 25%, arrivando a 374 milioni. Legacoop chiede all'Europa e all'Italia di investire ora nelle imprese, evitando l'immobilismo

Le borse crollano e le imprese tremano. L'effetto dazi si farà sentire, ha detto Confindustria, e probabilmente si è già fatto sentire semplicemente con gli annunci dei mesi scorsi che avevano già prodotto un rallentamento dei mercati. Ne sanno qualcosa le imprese riminesi che in regione sono le più a stelle e strisce. E' qui che in proporzione si punta di più sul mercato Usa. Dopo il Covid l'affare ha dato soddisfazioni crescenti fino ad arrivare a un volume di esportazioni verso gli Stati Uniti di 513 milioni nel 2023. Lo scorso anno l'andamento è stato meno positivo facendo scendere il valore a 374 milioni. Se arrivassero i dazi cosa accadrebbe? E' pensabile che il costo delle esportazioni possa crescere di circa 70 milioni, un 20%, ma è prevedibile una minor richiesta. Adesso serve calma, ha sottolineato Lucio Miranda presidente di ExportUsa, società che affianca le aziende italiane nelle esportazioni oltreoceano, siamo solo all'inizio del percorso: «La conferenza del presidente americano ha aperto i negoziati». Dunque da ora si tratta. Le aziende riminesi esportano soprattutto nell'ambito agroali-



mentare e in quelli dei macchinari e impianti. Il prodotto nostrano, made in Italy, viene apprezzato per la sua qualità. Con l'aumento generalizzato nel mondo dei dazi americani, bisognerà far valere le proprie specificità. C'è anche chi non vuole arrendersi a subire le imposizioni del presidente americano. L'appello l'ha lanciato lo stesso sindaco di Rimini Jamil Sadegholvaad, definendo «urgente che il governo, con i partner europei, vari strategie per argina-

re le eventuali conseguenze di quella che potrebbe profilarsi come una guerra commerciale a tutti gli effetti». Servono contromosse, come quelle che chiede Confindustria con il precedente Roberto Bozzi. «Occorre definire nuovi accordi commerciali - ha detto - come scudo alla guerra delle tariffe». Gli Stati Uniti non sono il solo Paese in cui si esporta, anche se per le aziende riminesi rappresentano il primo mercato estero. Ci sono altri Paesi da

sondare, e al medesimo tempo si chiede alla politica di iniziare dei negoziati con gli Usa per definire migliori condizioni. La guerra dei dazi è solo agli inizi, ma se le borse chiudono con passivi pesanti, il rischio che la guerra virtuale dei mercati finisca nel mettere in difficoltà i posti di lavoro delle imprese è sempre più forte. Di certo se calano le esportazioni ci si rivolge al mercato interno, che tuttavia in Italia non brilla per consumi, anzi. Meglio allora, ha detto Bozzi,

Nuovi accordi

LE STRATEGIE

**Roberto Bozzi**
Presidente Confindustria Romagna

«Occorre definire nuovi accordi commerciali come scudo alla guerra delle tariffe. L'Europa deve rimanere unita e chiunque abbia buoni rapporti con gli Usa deve attivarli»

facilitare e accrescere gli scambi all'interno dell'Ue, alzando gli stipendi così da potenziare il potere di acquisto. Intanto Legacoop Romagna, che rappresenta 80 cooperative dell'agroalimentare e una buona parte delle cooperative industriali e manifatturiere con 22mila soci e più di 2 miliardi di valore della produzione, chiede all'Europa e all'Italia di investire ora nelle imprese, perché se si rimane fermi allora saranno dazi.

Andrea Oliva